

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes ?



Las **principales vías** que utilizaremos para distribuir vuestra **propuesta de valor al cliente** son los **canales** de Comunicación como **nuestra página web**, **las redes sociales** para poder llegar a todos nuestros clientes y **los anuncios** para poder **conectar con la audiencia** que buscamos y que ofrezca la información necesaria.

Esto ayudará **crear puntos de contacto con el cliente** y en las **fases de percepción y evaluación**

Por otro lado, las **principales vías** que vamos a emplear para comunicarnos con el cliente o con los distintos segmentos de clientes serán **la atención presencial** que reporta **buenas ventajas**, sobre todo porque implica un contacto humano directo del que no disfrutan otros canales de comunicación con los clientes.

Además tenemos **un teléfono, chat y página web**.



El **canal de Venta** que nuestra empresa utiliza son tanto **tiendas online** como **físicas** en las que la atención será personalizada.

Para su **distribución** utilizaremos la empresa valenciana llamada **Distribuciones derfer sl**, que se **dedica** en específico a la **distribución de joyas**.